

# L'azienda agrumicola da "micro impresa" ad unità di produzione

*Placido Rapisarda, Marcella Rizzo\**

Università degli Studi di Catania

## 1. PREMESSA

Il recente orientamento comunitario volto ad escludere dal regime di aiuti le aziende sotto una determinata soglia di redditività ripropone, in maniera non più solo accademica, la complessa problematica della dimensione economica aziendale che coinvolge diversi aspetti correlati alle forme patologiche della proprietà fondiaria (polverizzazione e frammentazione) che influenzano i processi di ottimizzazione dei cicli produttivi, l'efficienza e, più in generale, l'organizzazione e le modalità di gestione aziendale.

Intorno alla dimensione fisica ed economica delle imprese agrarie ruotano una serie complessa di aspetti funzionali: dal quesito irrisolto sulla determinazione della minima unità colturale<sup>1</sup>, alla problematica del reddito comparabile<sup>2</sup>, alle argomentazioni più speculative sulle aziende "non autonome"<sup>3</sup>, alle indagini sulle economie di scala derivate o desunte dall'ottimizzazione dell'impiego dei fattori della produzione, al livello minimo di redditività previsto dall'istituto del Compendio unico<sup>4</sup> e determinato dalle regioni nell'ambito delle misure per lo sviluppo rurale.

\* Il lavoro rappresenta la sintesi di una ricerca in corso di svolgimento presso il Dipartimento di Economia e Territorio, coordinata dal prof. P. Rapisarda. La presente stesura è da attribuire alla dott.ssa M. Rizzo.

1 La minima unità colturale disciplinata dall'art. 846 del Codice Civile (ora abrogato) veniva identificata con l'estensione di terreno necessaria per il lavoro di una famiglia agricola. La normativa non è stata mai applicata per la sua indeterminatezza. Fra le norme volte a preservare l'indivisibilità della proprietà agricola si ricorda quella consuetudinaria del "maso chiuso", ancora attiva nell'Alto Adige, che si ispira al diritto ereditario germanico (Anerbenrecht).

2 La direttiva 72/159 sull'ammodernamento delle aziende agricole condizionava gli aiuti alla presentazione di un piano di sviluppo aziendale in grado di far conseguire un reddito comparabile al salario lordo medio extragratico ottenibile nella stessa regione.

3 La definizione, riferita all'impresa diretto coltivatrice, è relativa a quelle aziende che non sono in grado di fornire un reddito sufficiente alla famiglia e in cui parte del lavoro familiare deve ricercare un impiego extraaziendale. Si utilizza anche la definizione di azienda vitale intendendo quella in grado di retribuire in maniera adeguata tutti i fattori produttivi impiegati. L. Iacoponi R. Romiti 1994, p. 252.

4 Il decreto legislativo 29 marzo 2004 n. 99 prevede fra le misure atte a preservare l'integrità fondiaria la costituzione, in completa esenzione fiscale, del compendio unico quale estensione di terreno che raggiunga un determinato livello minimo di redditività.

In Sicilia il nuovo programma di sviluppo rurale 2007/2013 fissa la soglia minima di redditività per l'accesso alle misure per la competitività aziendale fra le otto UDE per le aziende oggetto di primo insediamento giovanile, alle 10-12 in funzione della collocazione spaziale dell'azienda<sup>5</sup>; agganciando la problematica della dimensione economica alla determinazione dei redditi lordi standard (RLS) elaborati e periodicamente aggiornati dall'INEA.

L'agricoltura siciliana, sotto quest'aspetto, si presenta particolarmente esposta: l'81,9% delle aziende non supera infatti il limite di 12 UDE, anche se quelle al di sopra di tale limite intercettano una quota considerevole di SAU (61%), ed è lo stesso programmatore regionale a prevedere, per il superamento di questa patologica realtà, l'aggregazione delle aziende che non possiedono individualmente la dimensione economica adeguata.

L'indagine proposta si riferisce alla realtà socio-economica dell'agrumicoltura della Sicilia orientale, oggetto negli anni di molti interventi legislativi che hanno comportato pesanti condizionamenti strutturali, con particolare riferimento al comprensorio dove l'arancicoltura pigmentata ha trovato un *habitat* altamente vocato che conferisce alle produzioni particolare pregio e qualità. In tali zone una maggiore redditività potrebbe essere raggiunta non solo aumentando la dimensione aziendale o il livello di meccanizzazione e quindi attraverso economie di scala in grado di contenere i costi di produzione, ma dal miglioramento della qualità del *management* aziendale e di filiera e dalla capacità di interpretare il mercato.

Lo studio in primo luogo inquadra la realtà dell'arancicoltura locale per delineare lo scenario di riferimento esaminando l'evoluzione delle caratteristiche strutturali e sociali che caratterizzano il comparto e gli schemi organizzativi oggi diffusi, con particolare attenzione ai diversi fattori sociali ed economici che hanno concorso a determinare il patologico assetto della proprietà fondiaria.

Con l'ausilio dei dati contabili Rica-Sicilia, è stato poi valutato se l'attuale RLS del comparto corrisponda ai reali livelli di redditività della coltura e se un indicatore economico di tipo dinamico, come l'UDE, sia in grado di cogliere tempestivamente e con la dovuta sensibilità, l'evoluzione del sistema dei prezzi del comparto, determinando, infine, le superfici arancicole che resterebbero escluse dal regime di aiuti secondo l'attuale livello di RLS.

## 2. IL COMPARTO ARANCICOLO NEL COMPENSORIO

Il Compensorio, oggetto di indagine, comprende dodici comuni contigui, distribuiti nelle province di Catania e Siracusa (cfr. Tabella 1), dove si è raggiunta la maggiore concentrazione di aranceti con un netto predominio delle cultivar a polpa pigmentata<sup>6</sup>. Secondo le indicazioni dell'ultimo censimento si tratta di quasi 26 mila

5 Il limite di 10 UDE è valido per le aziende ubicate nelle zone rurali a vario titolo svantaggiate (aree rurali con problemi di sviluppo e aree rurali intermedie).

6 Tutti i comuni ricadono infatti nel territorio di più antica agrumicoltura siciliana ricompreso nell'areale dell'Igp Arancia Rossa di Sicilia (cultivar Tarocco, Moro e Sanguinello).

ettari che rappresentano oltre il 70% della superficie arancicola delle due province interessate. Nel Comprensorio la coltivazione rappresenta oltre l'85% delle coltivazioni legnose e ben oltre un terzo (36,9%) della SAU disponibile. La concentrazione territoriale è tale che oltre i due terzi delle aziende del comprensorio risultano interessate dalla coltivazione determinando un'elevata dipendenza dell'economia locale dall'andamento del comparto<sup>7</sup>.

Tabella 1. Il Comprensorio arancicolo.

	Aziende	Aziende Arancicole	Az. arance/ Az. totali	Superficie arance	SAU	Legnose	Arance/ SAU	Arance/ Legnose
Catania	359	169	47,1%	1.025	3.486	1.508	29,4%	68,0%
Grammichele	394	157	39,8%	299	1.431	428	20,9%	69,9%
Mineo	3.204	1.451	45,3%	2.860	12.460	4.074	23,0%	70,2%
Misterbianco	530	299	56,4%	685	1.288	981	53,2%	69,8%
Motta S.Anastasia	701	371	52,9%	918	1.821	1.246	50,4%	73,7%
Palagonia	2.284	1.933	84,6%	2.874	3.772	3.059	76,2%	94,0%
Paternò	2.599	2.101	80,8%	3.180	4.926	3.722	64,6%	85,4%
Ramacca	2.433	1.138	46,8%	3.961	18.183	4.614	21,8%	85,8%
Scordia	1.242	806	64,9%	885	1.467	1.060	60,3%	83,5%
Carlentini	1.525	844	55,3%	1.528	6.084	1.888	25,1%	80,9%
Francofone	2.953	2.747	93,0%	2.193	3.768	2.328	58,2%	94,2%
Lentini	3.305	2.513	76,0%	5.474	12.871	6.132	42,5%	89,3%
<i>Comprensorio</i>	<i>21.529</i>	<i>14.529</i>	<i>67,5%</i>	<i>25.882</i>	<i>71.557</i>	<i>31.040</i>	<i>36,2%</i>	<i>83,4%</i>
<i>Altri comuni Ct</i>	<i>36.544</i>	<i>4.558</i>	<i>12,5%</i>	<i>5.409</i>	<i>97.560</i>	<i>34.032</i>	<i>5,5%</i>	<i>15,9%</i>
<i>Altri comuni Sr</i>	<i>17.649</i>	<i>3.320</i>	<i>18,8%</i>	<i>4.946</i>	<i>77.043</i>	<i>25.928</i>	<i>6,4%</i>	<i>19,1%</i>

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

Le aziende del Comprensorio risultano particolarmente polverizzate rispetto quelle degli altri comuni delle due province, come può evincersi dal confronto della ripartizione per classi di SAU (cfr. Tabella 2). Nelle classi d'ampiezza inferiore la concentrazione di aziende e di superfici risulta sistematicamente maggiore; l'inverso avviene nelle classi d'ampiezza superiore.

A fronte di questa maggiore polverizzazione si evidenzia una più spinta specializzazione colturale. In ogni classe d'ampiezza l'aliquota della SAU investita ad arancio risulta significativamente superiore. Ad esempio (cfr. Tabella 3) le aziende censite nella classe oltre 100 ettari di SAU presentano nel Comprensorio una superficie arancicola media di oltre 60 ettari ben superiore a quella delle aziende situate negli altri comuni (21,64 ha).

<sup>7</sup> Nel Comprensorio insistono anche circa 900 ettari di mandarino e clementino degli oltre 2.000 ettari presenti nelle due province.

Tabella 2. Ripartizione aziende arancicole per classi di ampiezza.

Classe di ampiezza	N. aziende %		Superficie arancicola %	
	Comprensorio	Altri comuni*	Comprensorio	Altri comuni*
< 1 ha	53,3	49,2	13,7	10,5
1-2 ha	21,1	17,2	13,3	12,1
2-3 ha	7,4	9,4	8,5	8,3
3-5 ha	7,2	8,5	12,3	10,6
5-10 ha	6,1	7,3	17,3	15,5
10-20ha	2,8	4,6	12,8	14,7
20-30ha	0,8	1,6	6,1	7,9
oltre 30 ha	1,2	2,2	16,1	20,4

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

\* Dato riferito alle province di Catania e Siracusa.

Tabella 3. Estensione media degli appezzamenti arancicoli per classi d'ampiezza aziendale (SAU).

Classe di ampiezza	Comprensorio	Altri Comuni *
< 1	0,45	0,28
1-2	1,10	0,94
2-3	1,98	1,17
3-5	2,99	1,67
5-10	4,94	2,81
10-20	8,05	4,29
20-30	12,54	6,52
30-50	14,11	9,35
50-100	25,88	12,33
> 100	60,44	21,64

Fonte: Elaborazione su dati ISTAT.

\* Dato riferito alle province di Catania e Siracusa.

A queste differenze corrispondono diversità nella struttura della proprietà, nell'organizzazione aziendale, nella tipologia degli imprenditori ed anche nei rapporti con il mercato, che trovano radici nello specifico processo di formazione della proprietà agrumicola che ha caratterizzato negli anni il Comprensorio.

### 3. EVOLUZIONE DELLA PROPRIETÀ AGRUMICOLA

L'arancicoltura pigmentata ha trovato idoneo luogo economico nel Comprensorio per una serie di motivi: disponibilità irrigua (abbondanti sorgive pubbliche), fertilità

dei terreni vulcanici e, soprattutto, giusto regime climatico, con l'appropriata escursione termica per l'attivazione dei processi di pigmentazione delle antocianine tipiche delle varietà a polpa rossa<sup>8</sup>. Una domanda crescente, i consistenti flussi di esportazione e l'assenza sui mercati nazionali ed europei di rilevanti offerte di altra frutta invernale, nonché il favorevole andamento dei costi di produzione, mantennero per alcuni decenni tale coltivazione ad alto reddito, portando alla messa a coltura di zone sempre meno vocate salendo di quota lungo le pendici del massiccio etneo, sino a quando la bonifica irrigua della piana di Catania consentì l'espansione verso zone pianeggianti.

L'imponente opera di trasformazione irrigua, consentita dalla realizzazione del sistema Salso-Simeto e soprattutto il massiccio intervento pubblico che ha immesso nel sistema le risorse finanziarie necessarie per le onerose trasformazioni fondiarie, innescarono la trasformazione dei latifondi (cerealicoli). Tali trasformazioni seguirono pedissequamente la disponibilità di terreni irrigui e di risorse pubbliche senza raccordo alcuno con le prospettive di mercato, nonostante le difformi indicazioni del programmatore nazionale<sup>9</sup> e comunitario. Vennero disattese le indicazioni poste a base dell'intervento comunitario definito Piano Agrumi<sup>10</sup> che prevedeva un ammodernamento radicale delle strutture esistenti per consentire la realizzazione di aziende "moderne" senza incrementi rilevanti delle superfici complessive.

Anzi, la programmazione comunitaria venne contraddetta dal contemporaneo intervento della Cassa per il Mezzogiorno (Progetto Speciale 11) che ribaltando la logica comunitaria, incentivò la rilevante espansione delle superfici arancicole. Gli incentivi offerti dalla Casmez per i nuovi insediamenti risultarono più "attraenti" di quelli proposti dalla CEE per l'ammodernamento della vecchia agrumicoltura, portando molti imprenditori agrumicoli a non "ammodernare" le aziende tradizionali poste in zona di collina, vendendo (e frazionando) a prezzi sostenuti le aziende obsolete ad un gruppo sociale emergente, eterogeneo ma consistente, di coltivatori diretti, ex-mezzadri o operatori commerciali del settore agricolo, ed a acquisire aziende di nuovo impianto nella zona di pianura.

Si formò così un rilevante gruppo sociale di estrazione contadina<sup>11</sup> che ebbe la possibilità di inserirsi nel processo di ricambio fondiario consentendo una buona ca-

8 Uno studio degli anni '60 dell'Istituto di coltivazioni arboree dell'Università di Catania segnalava esplicitamente l'inidoneità delle varietà pigmentate ad altri ambienti pedoclimatici nazionali.

9 È da ricordare che lo "Studio di fattibilità della trasformazione irrigua della Piana di Catania" eseguito dalla stessa Cassa per il Mezzogiorno – ente realizzatore delle opere – prevedeva, e quindi riteneva compatibile con il territorio, una certa espansione della zootecnica e dell'irrigazione di soccorso dei seminativi e dei pascoli, escludendo una rilevante espansione delle colture arboree ritenute incompatibili con il regime idraulico "discontinuo" del sistema irriguo realizzato. L'invaso di maggior portata, il Pozzillo, fu progettato come vaso a gestione pluriennale.

10 In quegli anni la meccanizzazione che andava introducendosi negli agrumeti richiedeva giaciture pianeggianti, senza i terrazzamenti tipici della coltura collinare e ciò, unitamente alle modalità richieste dalla CEE (in particolare i sesti d'impianto e le varietà "bionde" ammesse al finanziamento) scoraggiava – spesso giustamente – dall'intervento di riconversione. Solo nei decenni successivi le tecniche irrigue e di "non lavorazione del terreno" avrebbero reso meno influente la giacitura.

11 I finanziamenti per la formazione della piccola proprietà contadina vennero vincolati ai parametri indicati dalla legge 1/6/49 n. 353 secondo cui il coltivatore diretto deve coprire con la propria famiglia almeno un terzo del fabbisogno di lavoro aziendale.

pitalizzazione delle capacità operative e del bagaglio di esperienze e conoscenze di cui era portatore, ma tale avvicendamento avvenne con un notevole frazionamento delle proprietà<sup>12</sup>, in funzione delle disponibilità finanziarie dei soggetti acquirenti.

I latifondisti poterono capitalizzare l'intervento pubblico, trasferendo parte dei terreni trasformati ad una borghesia che disponeva delle risorse derivate dal cosiddetto miracolo economico della città di Catania; borghesia, spesso di origine agricola che assegnava ancora alla "terra" una funzione "d'immagine" rilevante e che ebbe occasioni d'investimento all'epoca ritenute proficue. La soddisfazione sociale derivata dall'investimento di ingenti risorse pubbliche, nazionali e comunitarie, proseguì per circa un ventennio e fu ampiamente trasversale<sup>13</sup>.

Al benessere economico e sociale derivato seguirono profonde modificazioni sociali. Nelle famiglie di tradizione "agraria" le generazioni successive si dedicavano ad attività professionali come forma di diversificazione e di investimento dei redditi agricoli, o ad attività del terziario, fiorenti nel tessuto metropolitano. Avvenne anche un massiccio trasferimento residenziale nell'area metropolitana (sede preferenziale di servizi avanzati e di opportunità sia di lavoro che di impiego del tempo libero) per godere del tenore di vita che gli elevati redditi agricoli consentivano.

Le famiglie contadine inserivano giustamente i figli nel sistema di scolarizzazione e, come forma di riscatto sociale, li avviavano ad attività impiegate, soprattutto nel pubblico, in quegli anni in espansione, e a piccole attività artigiane o commerciali.

Con entrambi i percorsi "sociali" si ruppe il cordone ombelicale con l'azienda che comportò l'impossibilità di acquisire per tradizione, le competenze tecnico-operative ed imprenditoriali indispensabili per operare – a qualsiasi livello – nell'azienda familiare<sup>14</sup>. Si formarono così aziende destrutturate, frammentate, senza insediamento della famiglia coltivatrice anche per la presenza di un'organizzazione del lavoro particolare, non basata sulla famiglia<sup>15</sup> e condizionata dalla generalizzata abitudine di non risiedere in azienda. Il presidio aziendale risulta infatti estraneo alla tradizione agrumicola, diversamente, per esempio dalla tradizione zootecnica ove è tuttora imprescindibile<sup>16</sup>, anche perché la motorizzazione di massa aveva consentito di operare

12 Tra le caratteristiche negative del frazionamento si possono evidenziare: il residuo di servitù tra gli i nuovi acquirenti dei "lotti"; la viabilità aziendale che diventa interpodereale e di incerta manutenzione; caseggiati rurali tipici delle aziende cerealicole – le c.d. masserie siciliane – frazionati con modalità irrazionali, sistemi irrigui "condominiali" con schemi d'uso rigidi e fonte di controversie interne.

13 La classe politica gestì proficuamente il consenso sociale attraverso una burocrazia "autonoma" grazie alle prerogative della Regione siciliana.

14 La tantissime misure inserite nei POR e nei PSR, tese ad agevolare l'insediamento dei giovani in agricoltura, sono il riscontro diretto di tale generalizzata fuga dalla campagna.

15 Il lavoro femminile spesso viene svolto nel segmento successivo della filiera, all'interno degli opifici destinati al condizionamento del prodotto. I figli, non più numerosi come in passato, se in età scolare, collaborano nel tempo libero a supporto delle attività sussidiarie e marginali. Nelle squadre di addetti alla potatura, ad esempio, è raro trovare elementi sotto la soglia dei 25-30 anni. E non sono certo i corsi di formazione professionale a poter supplire e fare recuperare simili carenze di professionalità.

16 Questa che aveva una discreta tradizione in alcune zone (Piana di Caltagirone in particolare), prima del decisivo colpo inferto dalla normativa comunitaria, si avviò ad una rapida decadenza proprio per la scarsa attrattività del tessuto rurale rispetto a quello dei grossi centri abitati.

con un efficace pendolarismo che suppliva all'assenza dell'insediamento aziendale. Un indicatore significativo, anche se grossolano, di tale fenomeno si può ricavare dal censimento della popolazione laddove rileva gli abitanti residenti nelle case sparse e nei nuclei abitati che, per larga approssimazione, nelle zone rurali ospitano insediamenti agricoli (Tabella 4).

Tabella 4. Residenzialità nella Sicilia orientale.

Provincia o zona	Nuclei abitati %	Case sparse %	Totale %
Comprensorio	0,3	1,4	1,7
Enna	0,8	8,6	9,4
Ragusa	2,2	7,1	9,2
Messina	2,7	3,5	6,2
Catania	0,6	1,9	2,5
Siracusa	1,1	3,9	5,0
Sicilia Orientale	1,4	3,6	5,0

Fonte: Elaborazione su dati del 14° censimento generale della popolazione e delle abitazioni.

Nelle zone a zootecnia diffusa (Ragusa, Enna, Messina), gli indici risultano significativamente più elevati, segnalando una ben differente organizzazione sociale oltre che aziendale.

#### 4. IL *PART-TIME* NELLE AZIENDE AGRUMICOLE

In questo quadro di riferimento storico intervenne il rapido e progressivo deterioramento del sistema dei prezzi del comparto: l'offerta divenne sistematicamente eccedentaria rispetto alla capacità di assorbimento dei mercati, anche per la contemporanea formazione di altri poli nazionali di coltivazione supportati dall'intervento pubblico (Calabria e Puglia) e la perdita dei mercati esteri.

L'adeguamento dei costi di produzione all'evoluzione del costo del lavoro, per una coltura non estremamente meccanizzabile come quella agrumicola e la diminuzione degli impieghi unitari di lavoro, completarono il drastico ridimensionamento dei redditi. Inoltre la dinamica della struttura della proprietà fondiaria, con il continuo frazionamento successorio<sup>17</sup> non compensato da interventi di ricomposizione<sup>18</sup> deter-

17 Tale destrutturazione aziendale comincia a manifestarsi col trapasso generazionale verificatosi negli anni ottanta, determinando un primo rilevante frazionamento delle aziende, anche per la tradizione di utilizzare gli appezzamenti come componente della "dote" matrimoniale dell'asse ereditario femminile.

18 La ridotta mobilità fondiaria non riesce a compensare neppure in parte questa tendenza. Nelle aziende di minori dimensioni i valori fondiari, pur in rapida flessione, risultano solo nominali. Le aziende di più ampia superficie transitano dai proprietari che abbandonano il settore ad imprenditori professionali – spesso della categoria di agricoltori commercianti, transazioni che avvengono soprattutto per le aziende a fine ciclo produttivo, a valori unitari ancor più ridotti, per scontare i necessari interventi di reimpianto.

minarono una notevole diffusione delle aziende *part-time* quale unica forma possibile per reintegrare i redditi in flessione.

Questo fenomeno riguardò indistintamente tutte le figure impegnate nel comparto.

Nelle aziende contadine il *part-time* rappresentò la naturale evoluzione della drastica riduzione delle attività più impegnative in termini fisici e temporali, grazie alla meccanizzazione di alcune fasi delle attività aziendali e soprattutto all'introduzione di tecniche risparmiatrici di lavoro (diserbo chimico, irrigazione a goccia o spruzzo).

Dagli anni settanta si era registrato infatti un forte ridimensionamento degli impieghi di lavoro con contrazioni fra i 2/3 e la metà<sup>19</sup>. Recenti indagini indicano in 32 giorni ad ettaro il fabbisogno medio di lavoro (C. Sturiale 2006, p. 54).

Si liberarono, quindi, a parità di dimensione aziendale, risorse-lavoro e il conduttore-coltivatore, nell'impossibilità di ampliare la base aziendale per garantirsi l'autonomia reddituale, integrò l'attività lavorativa svolta nella propria azienda con attività esterne, sempre nel settore agricolo. Bisogna comunque precisare che lo svolgimento dell'attività in forma *part-time* è insito all'azienda arancicola, per l'estrema discontinuità del calendario del lavoro, sia in quantità che in tipologia e specializzazione<sup>20</sup>. Il ciclo colturale prevede un'ampia pausa delle attività nel periodo invernale durante la raccolta (90-120 giorni) che, per consuetudine, è posta a carico dell'impresa commerciale acquirente. Tale discontinuità comporta che, anche quando l'esigenza di lavoro complessivo dell'azienda apparirebbe compatibile con la disponibilità del conduttore, occorre far ricorso ad integrazioni con lavoro esterno sia per la necessità di specifiche competenze che per garantire la tempestività dell'esecuzione.

Accanto a queste forme di *part-time* che potremmo definire *di ritorno*, in quanto installate su aziende che in precedenza risultavano sia autonome che vitali (cfr. nota 3), risultano estremamente diffuse aziende capitalistiche che indipendentemente dalla dimensione economica vengono condotte in regime di *part-time* da conduttori non professionali<sup>21</sup>, perché contemporaneamente impegnate nell'esercizio di altre attività (professionali o commerciali).

Nelle imprese *part-time* così destrutturate, che inglobano gran parte di quelle con il limite di 12 UDE fissato dal PSR, gli schemi organizzativi delle aziende a conduzio-

19 I gradi di attività per l'arancicoltura sono passati rispettivamente da 60-80 gg\*ha a 20-25 gg\*ha. F. Bellia 1981, C. Bellia e M. D'Amico 2003, p.87).

20 Ad esempio l'attività di potatura presenta un periodo ottimale di esecuzione che consente al singolo operatore di accudire, con un'opportuna rotazione dell'intervento cesorio, non oltre 2,5-3,5 ha di superficie aziendale (si ricorda che accanto all'attività primaria di potatura, l'operazione colturale richiede inoltre altre articolate attività accessorie), oltre tali superfici il lavoro viene svolto con squadre, anche numerose, di operai. Anche i trattamenti antiparassitari, la cui tempestività d'intervento è risolutiva per la loro efficacia, richiedono una squadra composta di operatori in funzione delle attrezzature utilizzate.

21 Il *part-time*, sia d'impresa sia di lavoro, è ormai inserito funzionalmente nell'organizzazione dell'attività agricola (O. Pieroni 1983). Si ricordano alcune classiche definizioni, da quella più restrittiva (V. Patuelli 1964, p. 14) "il part-time sorge in presenza di aziende agrarie di dimensioni piccole, dove è difficile armonizzare capitale, impresa e lavoro" a quella più ampia (C. Barberis 1970) "si può definire azienda part-time quella in cui il conduttore.... ha anche altre attività professionali, complementari o prevalenti.



ne diretta e a conduzione con salariati si sono grandemente assimilati<sup>22</sup>, con la diffusione di modelli di gestione che prevedono l'affidamento esterno di numerose fasi del processo produttivo, sia con il ricorso al contoterzismo ufficiale, che attraverso forme più ibride, ad esempio con il ricorso a squadre di operai altamente specializzati che operano in proprio con una minima dotazione di attrezzature, assumendo "a cottimo" intere fasi colturali (prevalentemente potatura, interventi fitosanitari, ecc.).

Si formò una tipologia di imprese che – secondo una classificazione accettata in letteratura - assimila le aziende "dell'integrazione" con quelle "dell'accessorietà" (A. Marinelli et al. 1998); gruppo caratterizzato da forti carenze manageriali in una proprietà divenuta tale per diritto successorio più che per scelta professionale e caratterizzate da un elevato scollamento delle aziende dalla realtà operativa del comparto (scarsa partecipazione alle attività consociative, limitata diffusione delle innovazioni organizzative, disinformazione sull'andamento e l'organizzazione dei mercati).

Con gli ulteriori passaggi generazionali le competenze specifiche del conduttore si sono ancor più rarefatte e si sono disperse molte professionalità, innescando un circolo vizioso che alla diminuzione dei redditi ha risposto con una sempre minore propensione agli investimenti ed al regolare svolgimento delle attività colturali (concimazioni, potature, ecc.), con effetti che hanno assunto rilevanza sociale per lo scadimento del livello qualitativo di notevoli aliquote di produzione, e per l'abbandono parziale (con interventi di sussistenza per non far deperire il patrimonio arboreo) o totale di estese superfici.

## 5. IL REDDITO LORDO STANDARD E LA RETE RICA-SICILIA

L'Inea, per la coltura "agrumeto", esprime un solo valore di RLS benché la Rica distingua, in fase di rilevazione, i costi ed i ricavi di diverse specie di agrumi<sup>23</sup>. Il RLS "agrumicolo" risulta calcolato per undici regioni italiane<sup>24</sup> e si riferisce quindi a colture ben diverse per costi e ricavi. I valori, riferiti al 2002, oscillano tra un minimo di € 3.071 per la Sardegna ed un massimo di € 6.122 per la Campania. In Sicilia il valore risulta di € 4.646. L'ISTAT, nel Censimento Tipologico del 2000 applica i valori di RLS relativi alla precedente determinazione, effettuata nel 1996, che indica per gli agrumeti redditi lordi standard mediamente più bassi (in Sicilia € 4.328).

Dalla suddivisione delle aziende per classi di UDE<sup>25</sup>, si evince che, nelle due province in oggetto, su 72.622 aziende ben il 91% (46.078) risulterebbero escluse dagli interventi del PSR (aziende sino a 12 UDE) (Tabella 5). Con riferimento alle 25.277 aziende dell'Ote "agrumicolo" tale percentuale si riduce leggermente all'88,3%.

22 Gli schemi produttivi e la dotazione di attrezzature non risultano molto difforni così come le tecniche risparmiatrici di lavoro che vengono ormai adottate anche nelle aziende contadine.

23 Arancio, limone, mandarino, clementine, bergamotto e cedro (INEA 2000).

24 Calabria € 5.427; Puglia € 5.411; Lazio, Abruzzo, Toscana e Marche € 5.203; Liguria € 4.976 e Basilicata € 3.813.

25 Si ricorda che un UDE (Unità di dimensione europea) per l'indagine censuaria del 2000 corrisponde a € 1.200 euro di RLS.

Il numero delle aziende risulta particolarmente incisivo da un punto di vista sociale, in quanto individua la numerosità dei soggetti esclusi dagli interventi. Per valutare le superfici corrispondenti si rende necessario incrociare i dati Tipologici con le indicazioni delle superfici arancicole ripartite per classi d'ampiezza. L'aliquota di aziende escluse, 88,3% (con UDE uguale o inferiore a 12) (cfr Tabella 5) corrisponde – con accettabile approssimazione – alle aziende (13.205) sino alla classe di SAU 3-5 ettari, aziende che sottendono quasi il 48% della superficie arancicola del Comprensorio (ha 12.330) (Tabella 6).

Tabella 5. Aziende di Catania e Siracusa per classi di UDE.

UDE	Province CT SR		Ote 3220 agrumi	
Classe	Aziende	%	Aziende	%
< 1	26.978	37,1	4.699	18,6
1-2	14.307	19,7	5.401	21,4
2-4	13.115	18,1	6.403	25,3
4-6	5.367	7,4	2.703	10,7
6-8	3.103	4,3	1.581	6,3
8-12	3.208	4,4	1.543	6,1
< 12	66.078	91,0	22.330	88,3
12-16	1.845	2,5	883	3,5
16-40	3.440	4,7	1.547	6,1
40-100	982	1,4	417	1,6
100-250	216	0,3	86	0,3
oltre 250	61	0,1	14	0,1
> 12	6.544	9,0	2.947	11,7
Totale	72.622	100,0	25.277	100,0

Fonte: Elaborazione su dati ISTAT.

L'esclusione dai benefici del PSR dovrebbe pertanto riguardare le aziende e le superfici così individuate ma, considerata la valenza dinamica della "dimensione economica" (determinata in funzione dei RLS), risulteranno determinanti le indicazioni operative che verranno emanate in merito dall'Assessorato regionale.

La variabilità dei redditi lordi delle aziende arancicole è stata analizzata attraverso l'esame della rete contabile della Sicilia (Rica-Sicilia). L'indagine è stata condotta sugli ultimi due archivi disponibili (anni 2004 e 2005)<sup>26</sup>, che risultano composti come

<sup>26</sup> La banca dati contabile della Rica si articola in tre distinti archivi. Il primo riporta i dati contabili riferiti all'azienda nel suo complesso; il secondo alle singole produzioni presenti nelle aziende, il terzo alle caratteristiche del lavoro aziendale. Recentemente ne è stato istituito un quarto relativo ai redditi accessori per misurare la multifunzionalità.

Tabella 6. Aziende arancicole del Comprensorio per classi d'ampiezza.

Classe ha	Aziende	% Cumulata	Superfici	% Cumulata
< 1	7.905	53,3	3.531	13,7
1-2	3.133	74,5	3.432	27,0
2-3	1.104	81,9	2.184	35,4
3-5	1.063	89,1	3.183	47,7
Sino a 5	13.205		12.330	
5-10	904	6,1	4.464	17,3
10-20	410	8,9	3.302	30,1
20-30	125	9,7	1.567	36,1
30-50	99	10,4	1.397	41,5
50-100	65	10,8	1.682	48,1
> 100	18	10,0	1.088	52,3
Oltre 5	1.621		13.500	
Totale	14.826		25.830	

Fonte: Elaborazione su dati ISTAT.

Tabella 7. Caratteristiche della banca dati Rica Sicilia.

	N. Aziende		RLS aziendale	Reddito Lordo	Indice
	2004	2005	Media 2004-05	Media 2004-05	
Campione Rica					
Sicilia	890	913	2.006	2.576	78
Catania e Siracusa	207	174	2.669	2.698	99
OTE 3220					
Sicilia	99	91	3.464	2.832	122
Catania e Siracusa	81	74	3.510	2.820	124

Fonte: Elaborazione su dati Rica Sicilia.

indicato in Tabella 7. Da rilevare che il campione regionale delle aziende Ote 3220<sup>27</sup> “agrumicolo” risulta concentrato nelle due province in esame, per rispecchiare la concentrazione della coltivazione in tale area (82% delle aziende del campione nel 2004, 85% nel 2005). Dagli archivi sono stati estratti i Rls aziendali medi unitari ed i corrispondenti valori di Reddito Lordo<sup>28</sup>.

27 Si ricorda che l'assegnazione ad un'azienda di un OTE (Ordinamento Tecnico Economico) specializzato richiede che almeno i 2/3 del RLS aziendale provengano dalla coltura prevalente.

28 Il Reddito lordo viene ottenuto dalla differenza tra la Plv aziendale e i costi variabili, corrispondenti ai costi specifici della coltura. Non sono compresi i costi relativi alla manodopera nonché i lavori

Su base regionale il RLS aziendale medio unitario risulta ampiamente inferiore al corrispondente Reddito Lordo desunto dai dati contabili (Tabella 7), mentre per le aziende con Ote “agrumicolo” (3220) la situazione si ribalta, sia a livello regionale che provinciale, i RLS aziendali unitari risultano ampiamente superiori ai rispettivi Redditi Lordi.

Per una verifica della congruità del RLS “agrumeto” rispetto al Reddito Lordo arancicolo è necessario esaminare le aziende con Ote 3220 e SAU totalmente arancicola (indicate come arancio 100%); tali aziende nell’archivio 2004 sono 51 e 35 in quello 2005<sup>29</sup> (Tabella 8). Il RLS risulta ben superiore al reale Reddito Lordo delle aziende del campione Rica: indice 137.

Tabella 8. Aziende OTE agrumicolo.

	N. Aziende		RLS aziendale unitario		Reddito Lordo unitario		Indice
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	
“arance 100%”							
Catania e Siracusa	51	35	4.328	4.328	3.688	2.616	137
Campione omogeneo	14	14	4.328	4.328	3.604	2.818	136

Fonte: Elaborazione su Banca Dati Rica Sicilia.

Certamente RLS elevati abbassano la soglia della dimensione aziendale necessaria per superare le 12 UDE, ma una prossima revisione del RLS che tenga conto dell’effettivo modificarsi del sistema dei prezzi nel comparto, quale il recente notevole incremento del costo dei fertilizzanti e degli altri prodotti derivati dal petrolio, potrà ribaltare tale situazione ponendo fuori limite aliquote ancor maggiori di aziende e di superfici arancicole.

Una verifica dell’incidenza di tale variabilità può dedursi dal confronto dei diversi livelli di Reddito Lordo individuati dalla contabilità Rica-Sicilia rispetto al limite di 12 UDE (che corrisponde ad € 14.400):

- RLS Inea “agrumeto” 2002 € 4.646 ha 3,10;
- RLS Inea “agrumeto” 1996 € 4.328 ha 3,33;
- R. Lordo Rica-Sicilia 2004-05 (100%) € 3.152 ha 4,57;
- R. Lordo Rica-Sicilia C. Omogeneo € 3.211 ha 4,48.

Le circa 1.600 aziende di ampiezza maggiore ai 5 ha, che nel Comprensorio intercettano 13.500 ha di coltivazione arancicola, costituiscono una trama di aziende in grado di raggiungere buoni livelli di efficienza aziendale, di qualificazione produttiva e di organizzazione di filiera.

effettuati da terzi almeno che questi ultimi non riguardino l’impianto e l’estirpamento delle colture permanenti. Il RLS è il valore del RL corrispondente alla situazione media di una determinata regione e di una determinata attività produttiva.

29 Di queste aziende 100% arancicole, solo 14 risultano rilevate contabilmente dalla Rica in entrambi gli anni, per il notevole avvicendamento delle aziende nella rete.

## 6. IL MERCATO

La dimensione strutturale delle eccedenze si manifestò con il costante e robusto ricorso all'ammasso AIMA. Il confronto con le altre produzioni di frutta segnala gli elevati volumi raggiunti dalla produzione nazionale: arance 2.356.000 t (indice 100); mele 2.113.000 t (90); pesche e nettarine 1.665.000 t (71); uva 1.506.000 t (64); pere 907.000 t (39) (ISMEA 2007). Volumi ancor più significativi se si considera la concentrazione temporale del calendario di maturazione rispetto all'altra frutta e la difficile frigo-conservazione degli agrumi<sup>30</sup>.

Tali eccedenze, rilevanti e continue, avrebbero dovuto porre il problema della compatibilità produttiva del comparto, non solo in termini quantitativi ma soprattutto qualitativi, con la capacità di assorbimento del mercato. Invece gli interventi pubblici proseguirono nel sostenere il segmento commerciale senza esaminare compiutamente gli aspetti strutturali ed organizzativi della base produttiva.

La politica comunitaria ha supportato ancora per anni l'anomala espansione delle produzioni, ammettendo al successivo regime di aiuto per la trasformazione industriale le rilevanti aliquote eccedentarie. I conferimenti all'industria riguardano mediamente intorno al 50% circa della produzione (Tabella 9), anche se con notevoli differenziazioni territoriali. La produzione del Comprensorio, infatti, come dimostrato dai dati Agea, è stata sempre più orientata al mercato che alla trasformazione, segnalando una spiccata valenza qualitativa.

Tabella 9. Quota della produzione di agrumi destinata all'industria.

Varietà	2002-03	2003-04	2004-05
Arance	49	45	43
Limoni	61	57	30
Clementine	19	37	36
Mandarini	38	42	25
Pompelmi	63	22	18

Fonte: Agea ed Assitrapa.

Il prezzo complessivo (quota a carico degli industriali ed integrazione comunitaria) degli agrumi conferiti all'industria non è mai risultato remunerativo rispetto ai costi "normali" di produzione, per cui il perdurare dell'indiscriminato ricorso al conferimento segnala una "cultura" del conferimento che privilegiava a priori l'aspetto quantitativo dell'attività produttiva, con ridotti costi di produzione, a scapito della qualità.

30 Nel Comprensorio le arance pigmentate registrano un arco temporale di maturazione commerciale di non oltre 90-110 giorni. Si ricorda a tal proposito che, nonostante decenni di apposite ricerche, non è stato possibile selezionare cloni pigmentati realmente precoci e/o tardivi da consentire un effettivo estendimento della campagna commerciale.

Si è così determinato un doppio mercato: le produzioni migliori vengono intercettate, spesso a prezzi remunerativi, anche prima della maturazione commerciale dagli operatori<sup>31</sup> più organizzati ed impegnati contrattualmente con la GDO; la restante aliquota rimane in attesa che incrementi di consumo ne richiedano la commercializzazione spesso ben oltre la fase di maturazione.

Con il “disaccoppiamento” e l’aiuto al reddito che sostituirà dal 2008 il regime di conferimento all’industria, queste notevolissime aliquote di produzione non verranno più assorbite dall’industria e le strutture produttive dovranno riassetarsi. L’arancicoltura del Comprensorio, in una competizione qualitativa, potrebbe facilmente riacquistare le precedenti posizioni dominanti, a condizione di saper riorganizzare la base produttiva.

## 7. PROSPETTIVE ED EVOLUZIONE DEL COMPARTO

La riqualificazione delle aziende richiederà investimenti non irrilevanti, di breve e lungo termine, prevedendo anche ipotesi di incentivi per la riconversione (aziende con produzioni fuori mercato per inadeguatezza varietale) e l’abbandono della coltura (per quelle con produzioni fuori mercato per inadeguatezza pedo-climatica). L’adeguamento produttivo richiede soprattutto scelte tecniche oculate e coordinate; ma per recuperare la qualità della produzione e quindi valore commerciale occorre attivare anche gli opportuni collegamenti di filiera per tener conto delle esigenze commerciali mirando ad una drastica contrazione dei volumi produttivi attraverso interventi massicci sul rapporto qualità/quantità.

Gli interventi richiedono in primo luogo un coordinamento territoriale effettivo e non meramente burocratico. Il futuro assetto produttivo del Comprensorio non può essere demandato alle decisioni “estemporanee” di una miriade di proprietari (conduttori).

Sin dagli anni '70 si era rilevato che *“il proprietario di un agrumeto non può più svolgere la sua attività imprenditoriale con discontinuità e saltuarietà; egli ineluttabilmente, sarà costretto a rientrare nelle nuove forme “societarie” che la realtà economico-agraria va proponendo e quindi delegare ad altri l’attività tecnica e quella mercantile”* (G. Amata 1975, p. 15). Si era già compreso che il progresso tecnologico e la cosiddetta rivoluzione verde avrebbero imposto una maggiore comprensione e padronanza dei processi produttivi, mentre l’allargamento dei mercati un ampliamento del bagaglio imprenditoriale oltre i meri aspetti tecnici.

Invece nel momento di maggiore esigenza di professionalità la concomitanza del ricambio generazionale con il peggioramento significativo dei redditi aziendali, ha determinato una caduta della tensione imprenditoriale che non è stata supplita né dalla rete, estesa ed articolata, dell’assistenza tecnica pubblica, né dagli strumenti organizza-

31 La commercializzazione avviene tramite i canali tradizionali. Le aliquote di prodotto effettivamente conferite ad organismi associativi risultano ridotte, al di fuori delle strutture associative di ambito familiare o a compagine sociale ristretta che, nelle statistiche ufficiali, inducono ad attestare una ben maggiore diffusione dell’associazionismo.

tivi posti in essere – ed ampiamente supportati – dalla comunità europea (Consorti, OO.PP., cooperative, ecc.).

Gli interventi volti a promuovere le forme associative si sono sinora mossi nel presupposto che l'aggregazione deve mirare alla piena partecipazione degli agricoltori alla fase mercantile, interpretando in maniera riduttiva l'assioma "produrre per il mercato": le iniziative volte "tout court" a trasformare gli agricoltori in commercianti non possono che fallire per le ben dissimili caratteristiche culturali, imprenditoriali e, si può dire, anche "umane" delle due figure. Vanno modificati radicalmente i rapporti tra i soggetti della filiera, riportando l'attenzione (e i contributi) sulla fase produttiva.

Diversamente appare concreta la possibilità di instaurare, all'interno delle filiere, comportamenti collaborativi non antagonisti, componendo gli interessi legittimi dei diversi soggetti. Non è strategicamente possibile affrontare il segmento commerciale e distributivo senza una solida base produttiva coordinata. Nessuna centrale commerciale può collocare sul mercato una produzione della quale non ha il "controllo", con l'impossibilità cioè di programmare e determinare gli aspetti quali-quantitativi.

L'aggregazione dei produttori non può materializzarsi al momento "commerciale" astraendo dalla precedente attività produttiva; deve mirare, in primo luogo, alla realizzazione di una solida base produttiva, in grado di realizzare economie di scala e di scopo ed ottenere una produzione in sintonia con la programmazione commerciale.

Grazie ai recenti interventi normativi si intravedono diversi scenari ed opportunità nello stabilire relazioni tra gli attori e quindi nuove combinazioni aziendali, prospettandosi originali configurazioni del rapporto impresa-proprietà, rimasto sinora cristallizzato non solo per la rigidità della normativa sugli affitti, ma soprattutto per il timore di perdere l'ombrello fiscale agricolo (tassazione ad estimi catastali).

In tale prospettiva si può prevedere che le aziende *part-time* non professionali possano aggregarsi in macro-imprese a conduzione tecnica e manageriale unica, con una forma giuridica che consenta di rispettare l'autonomia operativa delle unità di produzione – e soprattutto quella patrimoniale dei singoli – pur delegando, consapevolmente, quegli aspetti decisionali ed operativi che richiedono unità d'intenti ed unicità di scelte a scala operativa più ampia. Perseguito l'obiettivo di migliorare l'efficienza organizzativo-strutturale delle aziende associate, che da imprese di "sussistenza" diventano unità di produzione di imprese pienamente inserite in un sistema "territorio-mercato", sarà possibile far confluire le strutture così formate in un modello associativo di secondo grado, specifico per il mercato agrumicolo.

La scarsa penetrazione delle forme associative e la ridotta operatività delle associazioni di produttori nel Comprensorio non può trovare motivazione solamente nell'individualismo "genetico" degli operatori siciliani e/o nella propensione all'interpretazione di tali organismi come strumenti per il controllo sociale, ma dipende anche dalla mancanza di modelli che rispondano alle specifiche esigenze del comparto e del territorio. L'organizzazione in macro-aziende tiene conto delle peculiarità della produzione (notevole variabilità del valore in funzione delle caratteristiche organolettiche) e delle specificità sociali del Comprensorio (prevalenza di imprenditori non professionali).

## BIBLIOGRAFIA

- Amata G. (1975). Il part-time in agricoltura. *Orientamenti tecnici*, anno XII n. 7.
- Barberis C. (1970). *Operai contadini*. Bologna, Il Mulino.
- Bellia C. e D'Amico M. (2003). *Analisi delle innovazioni nella filiera agrumicola: effetti economici e diffusione nelle imprese*. Catania, Emme Erre Grafica srl.
- Bellia F. (1981). *Prospettive di applicazione delle nuove tecniche in agrumicoltura*. In: *Meccanizzazione della potatura e raccolta degli agrumi*. CNR, Quaderno n. 20.
- Iaconopoli L. e Romiti R. (1994). *Economia e politica agraria*. Bologna, Edagricole.
- INEA (2000). *Linee metodologiche ed istruzioni per la gestione dei dati Rica*. Contineia 7.
- ISMEA (2007). *Outlook dell'agroalimentare italiano*. Rapporto annuale.
- Marinelli A., Sabbatini M. e Turri E. (1998). Le tipologie delle aziende agricole italiane tra professionalità e accessorietà. *Rivista di Economia Agraria* 3.
- Patuelli V. (1964). Osservazioni sull'impresa part-time. *Rivista di politica Agraria* 4.
- Pieroni O. (1983). *Agricoltura a tempo parziale*. Studi e Ricerche INEA, Bologna, Il Mulino.
- Sotte F. (2006). Imprese e non-imprese nell'agricoltura italiana. *Politica agricola internazionale* 1.
- Sturiale C. (a cura di) (2006). *Analisi economiche dell'agrumicoltura biologica e convenzionale in Italia: valutazione dei risultati delle indagini e prospettive*. Catania, Emme Erre Grafica srl.